

## Schluss mit Zaudern



### Zur Person:

Christian Meyer (34), Geschäftsführer

### Zum Unternehmen:

TRAUMWAGEN CMC GmbH & Co. KG

[www.traumwagen.com](http://www.traumwagen.com)

Branche: Dienstleistung/Einzelhandel

Mitarbeiter: 15

Waren Sie schon mal im Silicon Valley? Das Tal an der Westküste der USA ist die Brutstätte für Innovation und zukunftssträchtige Unternehmen. [Prof. Jörg Knoblauch](#) hat allein in diesem Jahr schon drei Reisen in diese inspirierende Region organisiert. An einer davon durfte ich teilnehmen. Und ich bin aus dem Staunen kaum mehr herausgekommen. Vielleicht verblüfft es Sie, wenn ich sage: Die US-Unternehmer haben keineswegs immer die besseren Ideen – auch im deutschsprachigen Raum arbeiten jede Menge hoch kreative Kräfte. Und doch gibt es einen Unterschied: Die Unternehmer jenseits des Atlantiks gehen mit sehr viel mehr Herzblut und viel weniger Bedenken an ihre Arbeit als wir.

Dieser „Spirit“, dieser Unternehmergeist ist es, der mich so begeistert. Die Spitzenunternehmer dort machen sich schon ans Umsetzen, während man bei uns aus Angst vor Rechtsvorschriften oder einigen Unwägbarkeiten nur mit angezogener Handbremse ganz langsam losfährt.

Vielleicht inspiriert mich das auch deshalb, weil meine Branche derzeit so sehr im Umbruch ist. Meine junge Firma „Traumwagen.com“ will das Bedürfnis von Menschen nach außergewöhnlicher Mobilität befriedigen. Bei uns kann man rare und exklusive Autos mieten, kaufen oder auch verkaufen – darunter ein Corvette Cabrio, einen DeLorean mit Flügeltüren, aber auch einen Tesla mit 421 PS. Dieser Markt wird wachsen, während ich dem klassischen Autohaus mit Werkstatt keine grandiose Zukunft prophezeien würde.

[Der Besuch im Silicon Valley](#) hat mir, obgleich ich schon hoch motiviert war, noch einmal einen rasanten Schub verliehen. Inzwischen habe ich eine Marketingleiterin eingestellt, was ich nach einem traditionellen Businessplan aus Kostengründen noch gar nicht hätte machen dürfen. Doch sie ist eine Spitzenmitarbeiterin, die uns erheblich voranbringt und für das Unternehmensziel unerlässlich ist.

Und noch etwas machen die Amerikaner besser: Sie vermarkten ihre Unternehmensvision so bildhaft, dass es sich allen sofort einprägt – Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern. Da wird nicht nur mit irgendeinem Produkt Umsatz gemacht, da wird mit der Kraft einer Idee die Welt verändert. Das fiel mir besonders bei Tesla auf. Während in Europa das Bild herrscht, dass dort einer nur Verbrennungsmotoren durch Elektroantriebe ersetzt hat, überzeugte uns das Team vor Ort mit einer großen Vision und mit ganzheitlichen Lösungen. Das sieht man auch daran, dass Tesla neben dem Energiespeicher für die Garage gleich die Solarzellen und den Carsharing-Dienst zum Auto liefert.

[Die USA-Reise kann ich nur empfehlen](#), zumal Prof. Knoblauch dort Blicke hinter die Kulissen ermöglicht, wie sie der normale Tourist nie bekommt. An die eigene Geschäftsidee glauben und sie hoch effizient umsetzen – das ist vielleicht das wichtigste Kapital, mit dem wir als Unternehmer wuchern können. Das Silicon Valley hat mich neu fokussiert: Schluss mit Zaudern, dafür 100-prozentige Konzentration auf mein Unternehmensprojekt „Traumwagen.com“.

